

## MODELOS DE NEGOCIO



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 101000852



@COFRESH\_H2020



/company/co-fresh

## Introducción

El proyecto CO-FRESH presenta un portafolio de 7 modelos de negocio en cadenas de valor agroalimentarias innovadoras, sostenibles y competitivas; considerando los tres pilares para la creación de empresas exitosas:

- a) Propuesta de valor
- b) Dinámicas de colaboración, y
- c) Las capacidades dinámicas de las empresas

Estos modelos de negocio se han seleccionado en función de su potencial comercial y su oportunidad de mejorar la resiliencia de la cadena de valor de la UE.

# Hamburguesas de habas poco procesadas



Este producto atiende a un segmento de clientes específico, principalmente empresas de alimentos que buscan reforzar su ventaja competitiva en el mercado de productos de origen vegetal.

Los investigadores, los proveedores de materias primas y los desarrolladores de alimentos son parte de esta innovación.

Una alternativa deliciosa, sostenible y saludable a la carne de vaca. Llenas de sabor y nutrición, perfectas para amantes de la gastronomía con conciencia ecológica

## Segmento de clientes



- Caterings
- Restaurantes
- Pequeñas tiendas orgánicas locales
- Mayoristas

## Canales de mercado



- Contactos directos
- Canales de socios
- Ferias

## Actividades principales



- Empresa transformadora
- Adquisición de clientes
- Campañas publicitarias dirigidas

## COLABORACIONES

Audidores; para garantizar el estricto cumplimiento de las normas de control de calidad. Proveedores de ingredientes, que desempeñan un papel fundamental al proporcionar componentes esenciales para nuestras hamburguesas. Las organizaciones de investigación y desarrollo son socios clave, lo que nos permite aprovechar la experiencia en el desarrollo de productos, pruebas de recetas y conocimientos sobre tendencias emergentes. También colaboramos con empresas de distribución y logística para garantizar un alcance de mercado eficiente y efectivo.



### Recursos clave

- Procesamiento de alimentos
- Reclutamiento de clientes
- Recursos humanos

### Relaciones con clientes



- Mejorar la oferta de mercado: Garantizar que nuestros productos cumplan y superen las expectativas del mercado.
- Compromiso con la mejora continua de la calidad y el valor nutricional.
- Establecer relaciones con los clientes a largo plazo.
- Aumento de la disponibilidad de hamburguesas locales a base de plantas a base de habas.

## FLUJO DE INGRESOS

Los ingresos provienen principalmente de las ventas de nuestras hamburguesas de habas de bajo procesamiento a empresas de catering, restaurantes y proveedores de servicios alimentarios. También generamos ingresos al licenciar nuestro proceso de producción y ofrecer servicios de consultoría relacionados con marketing, posicionamiento de productos y experiencia en calidad de alimentos.

## ESTRUCTURA DE COSTES

Costes variables relacionados con los ingredientes, combinando costos fijos y variables de procesamiento, costos de empaque adaptados al volumen de producción y objetivos de sostenibilidad, costos esenciales de marketing y ventas para la adquisición de clientes y la generación de ingresos, principalmente costos fijos asociados con recursos humanos, costos de fábrica. que cubre alquiler, servicios públicos y mantenimiento, y posibles fuentes de ingresos a través de tarifas de licencia a otras empresas.



# Sistema de riego inteligente



Este modelo de negocio ofrece una solución innovadora para la gestión eficiente y sostenible del agua en la agricultura, el paisajismo y la industria. Utiliza tecnología para ajustar los programas de riego en función de datos en tiempo real, ahorrando agua y optimizando la salud de los cultivos. El modelo brinda servicios desde la instalación hasta el soporte continuo.

Forman parte de esta innovación: personal investigador, desarrolladores informáticos y agricultores.

“Nuestro valor principal es un sistema que optimiza el uso del agua con datos climáticos y del suelo. Proporcionamos controladores, sensores, configuración, monitoreo y soporte para un riego eficiente y sin esfuerzo.”



## Segmento de clientes

- Instalaciones industriales
- Agricultores
- Cooperativas, empresas de paisajismo y municipios



## Canales de mercado

- Marketing directo a usuarios finales
- Canales de socios
- Ferias



## Actividades clave

- Investigación y desarrollo de nuevas tecnologías y software de riego.
- Diseño y fabricación de equipos y sensores TIC de riego.
- Ventas y marketing para promocionar y vender productos

## COLABORACIONES

Nuestros esfuerzos de colaboración se extienden a empresas de paisajismo y cuidado del césped, agencias gubernamentales que promueven la conservación del agua, auditores que garantizan el control de calidad y organizaciones de investigación y desarrollo que contribuyen a la optimización del rendimiento de los cultivos. De estos socios obtenemos experiencia agronómica, cumplimiento de estándares de higiene y componentes esenciales para nuestro sistema de riego.



## Recursos clave

- Gestión de contactos
- Seguimiento de la interacción del cliente
- Gestión de base de datos
- Conocimiento administrativo. Gestión de seguridad



## Relaciones con los clientes

- Venta directa y marketing a clientes.
- Ofrecer servicios de instalación y mantenimiento.
- Proporcionar soporte continuo al cliente y asistencia técnica.

## FLUJO DE INGRESOS

Abarcan ventas de productos, licencias y suscripciones, servicios de instalación y mantenimiento, proyectos de personalización e integración, servicios de consultoría y capacitación, así como herramientas de informes y análisis de datos. Este modelo de ingresos diversificado garantiza la sostenibilidad financiera y satisface las diversas necesidades de nuestros clientes.

## ESTRUCTURA DE COSTES

El coste más significativo involucra gastos de personal para ingenieros de hardware y software. Si bien son predominantemente fijos, estos costes se alinean con nuestro compromiso continuo con las actualizaciones del sistema, la investigación y el desarrollo, el control de versiones y el soporte. Asignamos costes entre varios proyectos, aprovechamos las economías de escala, nos enfocamos en mercados accesibles y mantenemos una prestación de servicios rentable.

# Nueva bebida a partir de subproductos de mandarina



Es una bebida sostenible creada a partir de subproductos de mandarina. Es ecológica, nutritiva y apoya a las comunidades locales, lo que lo convierte en una opción única y valiosa tanto para los consumidores como para las empresas. Los investigadores, los laboratorios de ALIMENTOS y los agricultores son parte de esta innovación.

Experimente nuestro innovador y sostenible zumo de mandarina, elaborado a partir de subproductos. Es un producto ecológico, nutritivo y centrado en la comunidad.



## Segmento de clientes

- Instalaciones industriales
- Empresas de alimentación
- Minoristas



## Canales de mercado

- Marketing directo a usuarios finales.
- Canales de socios
- Ferias



## Actividades clave

- Investigación y desarrollo.
- Investigación de consumidores sobre la disposición a beber subproductos de clementina.
- Ventas y marketing para promocionar y vender productos.
- Servicios de instalación y mantenimiento de equipos.

## COLABORACIONES

Los socios clave incluyen personas tecnológicas de alimentos, así como personas con experiencia en: gestión de la cadena de suministro, en investigación y desarrollo, garantía de calidad, marketing, diseño de envases, comerciales, operaciones y sostenibilidad.



## Recursos clave

- Gestión de contactos
- Seguimiento de la interacción del cliente
- Gestión de base de datos
- Conocimiento administrativo. Gestión de seguridad



## Relaciones con los clientes

- Venta directa y marketing a clientes.
- Ofrecer servicios de instalación y mantenimiento.
- Proporcionar soporte continuo al cliente y asistencia técnica.

## FLUJO DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos están diversificadas y el núcleo principal proviene de las ventas de jugo de subproducto de mandarina. También ofrecemos opciones de personalización para bebidas especializadas, atendiendo a las preferencias únicas de los consumidores y ampliando nuestras fuentes de ingresos, demostrando nuestra adaptabilidad y compromiso con las demandas del mercado.

## ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes incluye gastos de personal, fabricación, equipos, marketing, ventas, instalación, mantenimiento e investigación y desarrollo. Estos recursos se gestionan de manera eficiente para mantener la excelencia y la competitividad de nuestros productos.

# Tempeh a base de fabas



Nuestro negocio prospera gracias al potencial de las habas, ofreciendo una fuente de proteína versátil y nutritiva. Explore nuestros elementos clave, desde asociaciones hasta ganancias.

Los investigadores, los laboratorios de ALIMENTOS y los agricultores forman parte de esta innovación.

Mejore su juego de proteínas con nuestro excepcional tempeh de habas, repleto de nutrientes, libre de alérgenos y repleto de un sabor a nuez versátil para consumidores preocupados por su salud que buscan innovación y sostenibilidad.



## Segmento de clientes

- Instalaciones industriales
- Empresas de alimentación
- Minoristas
- Restaurantes y proveedores de servicios de alimentos.



## Canales de mercado

- Marketing directo a usuarios finales
- Canales de socios
- Ferias



## Actividades clave

- Investigación y desarrollo.
- Investigación de consumidores sobre la disposición a consumir productos de origen vegetal.
- Ventas y marketing para promocionar y vender productos.

## COLABORACIONES

Nuestro éxito depende de socios clave que garantizan habas de la más alta calidad, impulsan la innovación, suministran equipos esenciales, envases ecológicos, respaldo de certificación, respaldo financiero para el crecimiento y marketing eficaz para llegar a un público más amplio.



## Recursos clave

- Materias primas
- Instalaciones y equipos de producción
- Herramientas Tecnológicas y Software
- Capacidades de investigación y desarrollo
- Red de Cadena de Suministro, recursos financieros



## Relaciones con los clientes

- Venta directa y marketing a clientes
- Ofreciendo servicios de instalación y mantenimiento
- Brindar soporte continuo al cliente y asistencia técnica

## FLUJO DE INGRESOS

En primer lugar, los ingresos provienen de las ventas directas. Otra fuente de ingresos proviene de la prestación de servicios de consultoría enfocados en optimizar el proceso de producción de tempeh para nuestros clientes. Los servicios de pruebas y control de calidad contribuyen a los ingresos, garantizando la consistencia y seguridad de nuestros productos. Por último, la experiencia en desarrollo de recetas e innovación de productos se monetiza a través de acuerdos de consultoría y licencia, ofreciendo soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades únicas de nuestros socios

## ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes incluye gastos de materias primas (habas), instalaciones de producción y mantenimiento de equipos, investigación y desarrollo, gestión de la cadena de suministro, recursos financieros, recursos humanos y diversas necesidades operativas

# Digitalización de servicios para el uso de fertilizantes y necesidades del suelo



Los sensores del suelo y la tecnología IoT permiten a los agricultores tomar decisiones basadas en datos, optimizar los recursos y aumentar el rendimiento de los cultivos.

Investigadores, laboratorios, ingenieros TIC y agricultores forman parte de esta innovación

“Nuestra solución digital de vanguardia optimiza el uso de fertilizantes y el control del pH del suelo para lograr eficiencia y sostenibilidad. Los datos en tiempo real permiten tomar decisiones inteligentes, reducen el desperdicio y aumentan la rentabilidad. Es agricultura, reinventada”



## Segmento de clientes

- Instalaciones industriales
- Agricultores
- Minoristas
- Agrónomos y consultores de cultivos



## Canales de mercado

- Marketing directo a usuarios finales.
- Canales de socios
- Ferias



## Actividades clave

- Investigación, Diseño y Desarrollo de hardware y software
- Recogida y análisis de datos
- Validación de la calidad de los datos
- Apoyo y orientación para la toma de decisiones
- Accesibilidad y control remotos
- Mejora Continua y Adaptabilidad

## COLABORACIONES

Trabajamos con proveedores de insumos, proveedores de tecnología, minoristas, instituciones de investigación y expertos en datos para garantizar un suministro estable. Disponemos de una tecnología de vanguardia, amplia accesibilidad, validación científica y precisión de los datos para una gestión eficaz del suelo.



## Recursos clave

- Herramientas Tecnológicas y Software.
- Capacidades de Investigación y Desarrollo.
- Red de cadena de suministro.
- Recursos financieros.



## Relaciones con los clientes

- Comunicación Responsiva
- Soporte personalizado
- Entrenamiento y educación
- Confianza y confiabilidad

## FLUJO DE INGRESOS

Las ventas de hardware implican la venta de sensores de suelo y componentes relacionados. Los modelos basados en suscripción ofrecen flexibilidad con planes de suscripción o tarifas de licencia para acceder a la solución digital. Los servicios de soporte y mantenimiento generan ingresos al brindar asistencia continua. La prestación de servicios de consultoría en transformación digital a organizaciones que buscan adoptar tecnologías digitales en la agricultura también contribuye a los ingresos.

## ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes incluye gastos de investigación y desarrollo, producción de hardware, desarrollo de software, mantenimiento de sensores, atención al cliente, distribución, gestión de datos, actualizaciones, gastos administrativos, esfuerzos de ventas y cumplimiento legal.

# Valorización de residuos de Clementina: producción de ingredientes bioactivos



Nuestra propuesta de valor es triple: la utilización sostenible de residuos de mandarina reduce los residuos y aumenta la rentabilidad; los compuestos bioactivos atienden a industrias centradas en la salud; y la producción ecológica se alinea con la creciente demanda de sostenibilidad y responsabilidad social de los consumidores.

Los investigadores, los laboratorios y las industrias alimentarias son parte de esta innovación.

“ Descubriendo los tesoros escondidos de los residuos de mandarina: aumente las ganancias, los beneficios para la salud y la sostenibilidad, todo en un solo paquete. Únase a la revolución ecológica que convierte los residuos en maravillas, distingue su marca y satisface a los consumidores conscientes ”



## Segmento de clientes

- Fabricantes de alimentos y bebidas
- Empresas agrícolas y biotecnológicas



## Canales de mercado

- Marketing directo a usuarios finales.
- Canales de socios
- Ferias



## Actividades clave

- Desarrollo e innovación de productos.
- Aseguramiento y control de calidad.
- Servicio y soporte al cliente.
- Gestión de la cadena de suministro.
- Marketing y comunicación.

## COLABORACIONES

Los socios clave impulsan el éxito de nuestra misión. Los proveedores de mandarina proporcionan materias primas, las instituciones de I+D ofrecen experiencia, los proveedores de tecnología ayudan con la extracción, los laboratorios de control de calidad garantizan la seguridad, los socios de fabricación apoyan la producción y los socios de distribución/ventas amplían nuestro alcance.

### Recursos clave



- Materias primas
- Instalaciones y equipos de producción
- Herramientas Tecnológicas y Software
- Red de cadena de suministro
- Recursos financieros

### Relaciones con los clientes



- Comunicación Responsiva
- Soporte personalizado
- Entrenamiento y educación
- Confianza y confiabilidad

## FLUJO DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos son diversas e incluyen ventas de ingredientes bioactivos, modelos basados en suscripción para suministro continuo, servicios de soporte y mantenimiento, servicios de consultoría para prácticas sostenibles, desarrollo de productos personalizados, licencias de propiedad intelectual y servicios de valor agregado, como programas de capacitación y recursos educativos. Al diversificar nuestros flujos de ingresos, creamos un modelo de negocio sólido y sostenible que puede adaptarse a las necesidades cambiantes de nuestros clientes y del mercado, al mismo tiempo que mitiga los riesgos asociados con depender únicamente de una fuente de ingresos.

## ESTRUCTURA DE COSTES

En primer lugar, se incurre en costes de materia prima para obtener subproductos de la clementina, que son esenciales para los procesos de extracción. Las herramientas tecnológicas y el software facilitan el análisis de datos, el control de calidad y el desarrollo de productos. Los esfuerzos de investigación y desarrollo (I+D) son fundamentales para la mejora y la innovación continuas. Gestionar nuestra cadena de suministro de manera eficiente, incluida la logística, el transporte y el almacenamiento, genera costes asociados. Los gastos de marketing y comunicación son fundamentales para promocionar los productos y crear conciencia. Los esfuerzos de mejora continua garantizan la mejora de los procesos.

# Falafel de habas



Este modelo de negocio está diseñado para aprovechar el potencial de las habas y transformarlas en una fuente de proteínas versátil y nutritiva. A medida que exploramos los nueve elementos clave obtendrá información sobre cómo opera nuestro negocio, desde colaboraciones y recursos clave hasta propuestas de valor, segmentos de clientes, flujos de ingresos y estructura de costos.

Los investigadores, los laboratorios y las industrias alimentarias forman parte de esta innovación.

¡Desbloquea el poder de las habas con nosotros!  
Sumérgete en nuestro modelo de negocio para ver  
cómo creamos el tempeh de habas versátil y nutritivo  
que está cambiando el juego.



## Segmento de clientes

- Fabricantes de alimentos
- Empresas agrícolas y biotecnológicas
- agricultores
- Restaurantes y proveedores de servicios de alimentos.



## Canales de mercado

- Marketing directo a usuarios finales
- Canales de socios
- Ferias



## Actividades clave

- Desarrollo e innovación de productos.
- Aseguramiento y control de calidad.
- Servicio y soporte al cliente.
- Gestión de la cadena de suministro.
- Marketing y comunicación.

# COLABORACIONES

Nuestro éxito se basa en asociaciones clave: proveedores de granos de alta calidad, laboratorios de I+D para la innovación, fabricantes de equipos, proveedores de envases ecológicos, socios de certificación, patrocinadores financieros para el crecimiento y expertos en marketing para aumentar la visibilidad.



## Recursos clave

- Materias primas
- Instalaciones y equipos de producción
- Herramientas Tecnológicas y Software
- Red de cadena de suministro
- Recursos financieros.



## Relaciones con los clientes

- Comunicación Responsiva
- Soporte personalizado
- Entrenamiento y educación
- Confianza y confiabilidad

## FLUJO DE INGRESOS

Los ingresos provienen de las ventas de nuestro falafel de habas. También ofrecemos kits de inicio y paquetes de suministro de ingredientes para la producción de tempeh por parte de otras empresas. Otra fuente de ingresos proviene de la prestación de servicios de consultoría enfocados en optimizar el proceso de producción de tempeh. Los servicios de pruebas y control de calidad contribuyen a los ingresos, garantizando la consistencia y seguridad de nuestros productos. Por último, nuestra experiencia en desarrollo de recetas e innovación de productos se monetiza a través de acuerdos de consultoría y licencia, ofreciendo soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades únicas de nuestros socios.

## ESTRUCTURA DE COSTES

Una parte importante de los gastos se atribuye a la adquisición de materias primas. Los costes de mantenimiento de las instalaciones de producción y de los equipos son vitales para garantizar el funcionamiento continuo. La inversión en herramientas tecnológicas y software impulsa los esfuerzos de investigación y desarrollo y mantiene nuestra ventaja competitiva. Los costes de gestión de la cadena de suministro garantizan el flujo eficiente de recursos. Los recursos humanos son esenciales para la producción, el mantenimiento de los equipos y la gestión de la cadena de suministro. El suministro continuo de materias primas, la gestión de bases de datos de clientes, el software CRM, los canales de comunicación y los recursos de atención al cliente contribuyen también.